|  |
| --- |
| **БИЗНЕС-ПЛАН****логотипы-04****2023** |
| *БИЗНЕС-ПЛАНДЫН КЫСКАЧА РЕЗЮМЕСИ*Бизнес-долбоордун кыскача аталышы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Бизнес-долбоор жүзөгө ашырыла турган айылдын/АА/шаардын/райондун/облустун аталышы:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Билдирме ээсинин ФАА**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Ишкердик иштин жетекчилигинин тажрыйбасы**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_жыл**Пландаштырылган уюштуруу-укуктук формасы** («галочка» менен белгилеңиз):

|  |  |
| --- | --- |
| **Ишкананын фомасы** |  |
| АК |  |
| ЖЧК |  |
| КФХ |  |
| Кооператив |  |
| ЖИ |  |
| Башка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |

**Юридикалык дареги**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Байланыш телефондору**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Бизнестин менчик ээси (ээлери) жана алардын үлүштөрү:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | ФАА | Үлүшү, % |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Пландаштырылган (негизги) товардын/кызмат көрсөтүүнүн кыскача сүрөттөлүшү (түрү, формасы, өлчөмү, таңгагы): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**1-жылы түшкөн киреше (сом):** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_сомПландаштырылган старттык капитал: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ сом(жабдуунун, орунжайдын наркы жана чийки заттын, эмгектин 3 айлык камдыгы) **анын ичинде Чакан грант программасы:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ сом же \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %**Жумушчулардын пландаштырылган саны:**  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_адам**Аял-жумушчулардын пландаштырылган саны:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ %**Жаш жумушчулардын (28 жашка чейинки) пландаштырылган саны**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % **Калктын жакыр тобуна кирген жумушчулардын****пландаштырылган саны**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % |
| 1. ***МАРКЕТИНГ***
2. **РЫНОКТУ ЖАЛПЫ ТАЛДОО**
	1. **Жакынкы 3 жылда жергиликтүү рынокто сатылган товардын/кызмат көрсөтүүнүн саны көбөйөбү же азаябы?**

 көбөйду азайды өзгөргөн жок **Дагы бир аз түшүндүрүп бериңизчи: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** 1. **Жакынкы 3 жылда бул товардын/кызмат көрсөтүүнүн баасы кымбаттайбы же арзандайбы?**

 кымбаттайт арзандайт өзгөрбөйт **Дагы бир аз түшүндүрүп бериңизчи, сураныч: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** 1. Чийки заттар (сырье) жана технологиялар жергиликтүү рынокто жеткиликтүүбү?

Сырье Ооба Жок Билбейм Технологии Ооба Жок Билбейм **Дагы бир аз түшүндүрүп бериңизчи, сураныч: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** 1. **Сиздин товарды өндүрүүдө кандай мамлекеттик жөнгө салуу бар?**

бааны жөнгө салуу: ооба жок техникалык тейлөө: ооба жок лицензиялоо: ооба жок  Башка:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ооба жок**Дагы бир аз түшүндүрүп бериңизчи, сураныч: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*** 1. **Бул рынокто колдоо көрсөтүүчү уюмдардын кызмат көрсөтүүлөрү жеткиликтүүбү?**

финансы-кредиттик мекемелердин кызмат көрсөтүүсү: ооба жокконсультанттардын (технологдор, маркетологдор ж.б.) ооба жоккызмат көрсөтүүсү **Дагы бир аз түшүндүрүп бериңизчи, сураныч: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**1. **КАРДАРЛАРДЫ ТАЛДОО**
	1. **Кардарлар (сатып алуучулар) ким жана алар эмнени сатып алышат?**

(«Кардарлар» тилкесинде кеңири сүрөттөңүз:* Эгерде кардарлар – адамдар болсо, алардын ишин, жынысын, курагын жана кайсы калктуу конуштан же ААдан;
* Эгерде кардарлар – үй чарбалары болсо, анда алардын кирешесин (төмөн/орточо/жогору) жана кайсы калктуу конуштан же ААдан
* Эгерде кардарлар – уюмдар/ишканалар болсо, алардын профилин кайсы калктуу конуштан же ААдан көрсөтүңүз

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Кардарлар****(Бул товарды/кызмат көрсөтүүнү ким сатып алат?)** | **Алар негизинен эмнени сатып алышат?** | **Кандай баада сатып алышат?**  | **Кандай маалымат каналдарын колдонушат?** (ТВ, радио, соцтармак: WhatsApp, Instagram ж.б.) | **Кайдан сатып алышат?** (супермаркеттер, жергиликтүү базарлар/рыноктор, чакан айылдагы дүкөндөр, соцтарамктар ж.б.) |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **АТААНДАШТАРДЫ ТАЛДОО**
	1. **Атаандаштарыңызды жана алардын маркетингдик саясатын көрсөтүңүз**

( «Атаандаштар» тилкесинде кеңири сүрөттөңүз: * Алар кимдер (ЖИ/АК/ЖЧК/КФХ/Кооператив)?
* Эмнени өндүрөт? Кандай баада? Кайсы жарнаманы пайдаланат? Кайда жайгашкан?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Атаандаштар****(жергиликтүү рынокто бул товарды/кызмат көрсөтүүнү ким өндүрөт?)** | **Эмнени сатышат?** | **Кандай баада сатышат?**  | **Кандай маалымат каналдарын колдонушат?**(гезиттер, ТВ, радио, соцтармактар: WhatsApp, Instagram ж.б.) | **Кайда сатышат?** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

 1. **МАКСАТТУУ СЕГМЕНТТИ ТАНДОО:**
	1. **Сиздин тандалган кардарларыңыз ким (Талдоодо саналган кардарлардын ичинен)?**
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
	1. **Эмне үчүн аларды тандадыңыз?**

 алар көп төлөөгө жөндөмдүү баа суроо-талабы - алгылыктуу атаандаштар аз сатуу каналдары - ыңгайлуу сапат суроо-талабы –  алгылыктуубашка: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Дагы көбурөк маалымат бериңизчи: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**1. **МАРКЕТИНГ-МИКС ПЛАНЫ**
	1. **Пландаштырылган товарды/кызмат көрсөтүүнү, анын баасын, тандалган кардарлар үчүн жайылтуу жана сатуу каналдарын сүрөттөңүз:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Маркетинг-микс** | **Сүрөттөлүшү** |
| **Товар/кызмат көрсөтүү** (түрү, формасы, түсү, сапаты, өлчөмү, стандарттарга шайкештиги) |  |
| **Баасы** (чекене/дүң, арзандатуулар, сезондук баалар, жеңилдиктер ж.б.) |  |
| **Жайылтуу** (жарнаманын түрү, кандай байланыш каналы аркылуу, жарнаманын жыштыгы) |  |
| **Сатуу** (сатуу каналдары) |  |

* 1. **Келечектеги сатуу планын эсептеңиз (1-жылга):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Пландуу сатуу көлөмү (накта түрдө)** | **Баасы** | **Бардык сатуу планы,****сом** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

* 1. **Маркетингдик чыгашаларды эсептеңиз:**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Сумма** (жыл), сом |
| **Маркетингдик изилдөөлөрдү жүргүзүү** |  |
| **Товарды/кызмат көрсөтүүнү иштеп чыгуу/өркүндөтүү** |  |
| **Товарды/кызмат көрсөтүүнү жайылтуу (жарнама)**  |  |
| **Башка маркетингдик иштер** |  |
| **Бардыгы, сом** |  |

***IV. ӨНДҮРҮШ***1. **ЖАБДУУЛАРДЫ жана ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ПЛАНДАШТЫРУУ**
	1. **Бул товарды /кызмат көрсөтүүнү өндүрүүдө пайдаланыла турган жабдуунун түрүн көрсөтүңүз:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Жабдуунун тиби/түрү (жана даярдаган өлкө)** | **Макс.****кубаттуулук** | **Саны**  | **Баасы** | **Жалпы наркы, сом** |
|  |  |  |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

* 1. **Эгерде алынган жабдуу – ижарага алынса, анда ижара акынын наркын көрсөтүңүз: \_\_\_\_\_\_\_\_ сом (жыл)**
	2. **Бул бизнес долбоордо катыша турган башка жабдууну көрсөтүңүз:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (аталышы, саны, наркы)1. **ОРУНЖАЙДЫ ПЛАНДАШТЫРУУ**
	1. **Бул товарды /кызмат көрсөтүүнү өндүрүү үчүн колдонула турган орунжайдын түрүн көрсөтүңүз:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Курулманын түрү** (турак үй, административдик имарат, чарбалык капиталдык имарат, сарай, убактылуу курулуш ж.б.) | **Аянты (кв.м.)** | **Инфраструктура** (электрдин, суунун, канализациянын, газдын ж.б. болушу) | **Наркы**  |
|  |  |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

* 1. **Эгерде бул орунжай үчүн оңдоо зарыл болсо, анда анын наркын көрсөтүңүз:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ сом*** 1. **Эгер жай ижарага алынган болсо, анда ижаранын акысын көрсөтүнүз: \_\_\_\_\_\_\_\_ сом (жыл)**
	2. **Бул товарды/кызмат көрсөтүүнү өндүрүү үчүн катыша турган башка орунжайларды көрсөтүңүз:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (түрү, саны, наркы)1. **ЧИЙКИ ЗАТ ПЛАНЫ**
	1. **Чийки зат планын түзүңүз (1 -жыл):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Чийки заттын пландуу көлөмү, жыл,** **(натуралдык түрдө)** | **Баасы** | **Бардык чийки зат планы, жыл,****сом** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

1. **КАДРЛАРДЫ ПЛАНДАШТЫРУУ**
	1. **Өндүрүштүк кадрлардын планын түзүңүз (жыл):**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Өндүрүштүк жумушчунун кызматынын аталышы** | **Кызматкерлердин саны** | **Эмгек акы,****сом** | **Бардык эмгек акы,****сом (жыл)** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Бардыгы:** |  |

***V. ФИНАНСЫ***1. **КИРЕШЕ ЖАНА ЧЫГАША ЖӨНҮНДӨ ПЛАНДАШТЫРЫЛГАН ОТЧЕТ (КЧО)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Бардыгы****(1-жыл)** | **Бардыгы** **(2-жыл)** | **Бардыгы** **(3-жыл)** |
| + | Түшкөн каражат\* |  |  |  |
| - | Чийки зат\*\* |  |  |  |
| - | Жумушчулардын эмгек өндүрүмдүүлүгү\*\*\* |  |  |  |
| - | Ижара (өндүрүштүк фонддор)) |  |  |  |
| - | Амортизация (өндүрүштүк фонддор)\*\*\*\* |  |  |  |
| - | Техникалык тейлөө \*\*\*\*\* |  |  |  |
| - | Башка коммуналдык чыгашалар (э/э, суу, канализация, жылуулук менен камсыздоо ж.б.) |  |  |  |
| - | Башка көмөкчү өндүрүштүк материалдар |  |  |  |
| - | Администрациянын эмгеги |  |  |  |
| - | Кеңсени ижарага алуу |  |  |  |
| - | Коммуникациялык чыгашалар (Интернет, тел. ж.б. |  |  |  |
| - | Канцтоварлар |  |  |  |
| - | Сатууга чыгашалар (маркетингдик чыгашалар\*\*\*\*\*\*,транспорт/КММ, жүктөп жөнөтүү/түшүрүү, кампага жыйноо ж.б. |  |  |  |
| - | Кредит боюнча пайыздарды төлөө (эгерде болсо) |  |  |  |
| = | Пайда (салыктарга чейин) |  |  |  |
| - | Салыктар (пайдага салык/бирдиктүү салык) |  |  |  |
| = | Пайда (салыктардан кийин) |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Сатуулардын рентабелдүүлүгү (салыктардан кийинки пайда/түшкөн каражат, % менен) |  |  |  |

Эскертүү:\* - п.5.2. III.Маркетинг (Сатуу планы) караңыз\*\* - п.3.1. IV. Өндүрүш (Чийки зат планы) караңыз\*\*\* - п.4.1. IV. Өндүрүш (Өндүрүштүк кадрлар планы) караңыз\*\*\*\* - бул товарды өндүрүүдө колдонулган негизги каражаттардын суммасын негизги каражаттардын кызмат өтөө мөөнөтүнө бөлүү менен эсептелет.\*\*\*\*\* - негизги каражаттардын суммасын белгилүү бир пайызга көбөйтүү менен эсептелет (3-5%)\*\*\*\*\*\* - п.5.3. III.Маркетинг (Маркетингдик чыгашалар) караңыз)1. **АКЧА КАРАЖАТТАРЫНЫН ЖЫЛЫШЫ ЖӨНҮНДӨ ПЛАНДАШТЫРЫЛГАН ОТЧЕТ (АККО)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **1-жыл** | **2-жыл** | **3-жыл** |
| + | Мезгилдин башындагы акча каражаттары\* |  |  |  |
| + | Пайда (салыктардан кийин) |  |  |  |
| + | Амортизация |  |  |  |
| - | Негизги карызды төлөө (кредит боюнча, эгерде болсо) |  |  |  |
| - | Дивиденддерди/үлүштү төлөө (пайдадан, эгерде болсо) |  |  |  |
| = | Мезгилдин аягындагы акча каражаттары |  |  |  |

\* бул товарды/кызмат көрсөтүүнү өндүрүүгө ишкердин өзүнүн салымыЭскертүү. Бул Отчет төмөндөгү шарттарга жараша түзүлгөн:Дебитордук жана кредитордук карыз нөлгө барабар; Башка негизги каражаттарды сатып алуу/сатуу жүргүзүлбөйт (Долбоор боюнча каралгандан тышкары); Финансы активдерин сатып алуу/сатуу жүргүзүлбөйт; Мезгилдин башында акча каражаттары – бул өткөн мезгилдин аягындагы акча каражаттары. |